

JAHRESBERICHT

2005



Movis AG

Forchstrasse 21, Postfach
CH-8032 Zürich
Telefon +41 (0) 1 387 58 98
Telefax +41 (0) 1 387 58 99
info@movis.ch

www.movis.ch

**IHRE BETRIEBLICHE
SOZIALBERATUNG**

movis
weiter kommen

HIGHLIGHTS

ANFANGSERFOLGE KONSOLIDIERT UND INTERESSANTE ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN ERARBEITET.

Im zweiten Geschäftsjahr seit dem Management-Buyout können wir wiederum ein positives Ergebnis ausweisen und damit eine stabile Entwicklung vorweisen. Das Geschäftsjahr brachte uns ein leichtes Umsatzwachstum und weitere operative Fortschritte., bei einer nach wie vor hohen Ausgabendisziplin. Gleichzeitig wird deutlich, dass, bedingt durch die lange Non-Profit Vergangenheit, vor allem die Mittel für Innovationen und Erschliessung neuer Marktbereiche limitiert sind.

«HIGHLIGHTS» 2005

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir die Zahl unserer Mandate mit **öffentlich-rechtlichen Auftraggebern** deutlich erhöhen. Insbesondere in den Bereichen Energieversorgung und Spitäler gelang die Akquisition wichtiger Aufträge. Neu zu unseren Kunden zählen unter anderem die Romande Energie, die Elektrizitätswerke der Stadt Zürich (ewz) sowie das Universitätsspital Basel. Die zusätzlichen, neuen Vertragsabschlüsse mit namhaften Unternehmen wie Swissport, Ypsomed und Zürich Schweiz belegen, dass Betriebliche Sozialberatung weiterhin über Wachstumspotenzial verfügt.

Die erneuerte IT-Infrastruktur ermöglichte uns im Sommer ein **Intranet** in Betrieb zu nehmen, gerade für unsere dezentrale Organisation ein wichtiges und sehr hilfreiches Instrument. Vor allem die Grundlagen- und Entwicklungsarbeit der **Kompetenzteams** haben von diesen neuen technischen Möglichkeiten profitiert. Das kollektive Erfahrungswissen und der interne Austausch haben dadurch konkrete Gefässe und eine neue Qualität erhalten. Movis intern sind die Effektivität und Effizienz dieser Neuerungen und die davon ausgehende Zufriedenheit gut spürbar. Klienten und Auftraggeber dürften ansatzweise ebenfalls bereits von den qualitativen Vorteilen profitiert haben und dies vor allem zukünftig noch verstärkt tun.

Mit der **Konflikt-Tool-Box** haben wir ein Instrument geschaffen, das es Führungskräften ermöglicht, Unterschiedlichkeiten und Spannungen produktiver zu nutzen. Die Konflikt-Tool-Box bildet auch das Kernstück des neu entwickelten, modular aufgebauten Seminars «Methoden im Umgang mit Konflikten». Unser Schulungsangebot im Bereich psychosoziale Belastungen konnte damit um ein wichtiges Modul erweitert werden.

Ende August haben wir innerhalb von wenigen Tagen den Einstieg ins **Externe Case Management** vollzogen. Mit der de facto Übernahme einer bestehenden Organisationseinheit einer Konkurs gegangenen Unternehmung wurde ein intakter Kundenstamm, ein bestehendes Beratungskonzept sowie qualifizierte Mitarbeitende übernommen. Die Movis hat sich dadurch einen neuen Dienstleistungsbereich mit viel Entwicklungs- und Synergiepotenzial erschlossen.



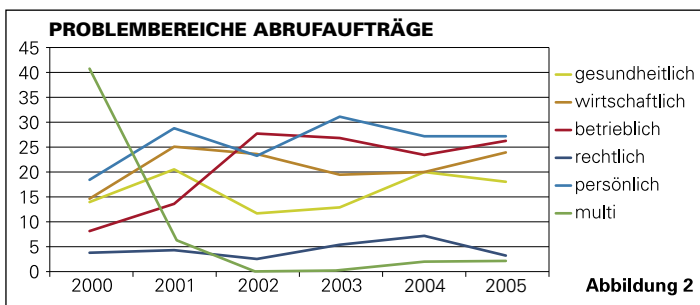
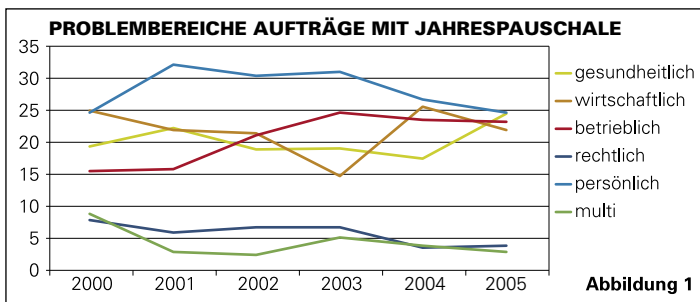
IM FOKUS

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

Die Zahl der Beratungsmandate (ohne Einzelaufträge und externes Case Management) hat sich im laufenden Jahr von 92 auf 101 nochmals deutlich erhöht. Als Folge dieser Entwicklung ist die Zahl der durch die Movis betreuten Mitarbeitenden auf über 80'000 angestiegen.

Die Inanspruchnahme der Sozialberatung bei den Aufträgen mit einer Jahrespauschale ist von 2.84% auf 3.35% angestiegen. Ebenfalls erhöht hat sich die Inanspruchnahme bei den Aufträgen auf Abruf, und zwar von 1.12% auf 2.2%. Für diesen Anstieg sehen wir drei Gründe: Erstens hat sich in zahlreichen Mandaten, die in den letzten zwei bis drei Jahren abgeschlossen worden sind, in kurzer Zeit eine gute Zusammenarbeit entwickelt. Zweitens war in einzelnen Mandaten die Inanspruchnahme aufgrund von Restrukturierungen verbunden mit Personalabbau hoch. Drittens wies ein Unternehmen mit einer kleinen Mitarbeitendenzahl eine überdurchschnittlich hohe Inanspruchnahme auf.

Bei der Betrachtung der Problemkreise zeigt sich im Vorjahresvergleich ein im Grossen und Ganzen sehr stabiles Bild. Über die letzten Jahre ist eine Tendenz zu einer ausgeglichenen Verteilung der Frage- und Problemstellung in den vier Kategorien gesundheitlich, wirtschaftlich, betrieblich und persönlich festzustellen.



FINANZIELLES ERGEBNIS

IM RAHMEN DER ERWARTUNGEN

Im abgelaufenen Jahr konnten wir den Umsatz von CHF 2.91 Mio. auf CHF 3.07 Mio. steigern. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von etwas mehr als 5% und das anvisierte Budgetziel wurde erreicht.

Die positive Umsatzentwicklung muss differenziert betrachtet werden. Im Bereich Sozialberatung ist beim Umsatz trotz guter Konjunktur und zahlreichen neuen Aufträgen auch in diesem Jahr insgesamt eine Stagnation zu verzeichnen. Diese ergab sich, weil wir in bestehenden Aufträgen aufgrund von Restrukturierungen oder intensivem Kostendruck Umsatzeinbussen in Kauf nehmen mussten. Mit den neuen Aufträgen und der positiven Entwicklung im Bereich der Abrufaufträge konnten diese Einbussen kompensiert werden.

Das Umsatzwachstum resultiert aus den Aktivitäten im Bereich externes Case Management in den Monaten August bis Dezember. Dank der raschen und erfolgreichen Integration der neuen Mitarbeiter konnten wir in diesem Dienstleistungsbereich von der sehr dynamischen Marktentwicklung profitieren.

Die Produktivität gemessen am Umsatz pro Mitarbeitenden hat sich aufgrund von Auftragsvolumenveränderungen leicht negativ entwickelt. Gleichwohl resultiert im Jahr 2005 wiederum ein positives Ergebnis. Dieses bewegte sich auf Vorjahresniveau.

Für das Jahr 2006 rechnen wir mit einem Umsatzwachstum von etwas mehr als fünfzehn Prozent und einem positiven Jahresergebnis auf Vorjahresniveau.

	2004	2005	VERÄNDERUNG
Umsatz	2'914'000.-	3'071'000.-	+ 5.1%
Anzahl Mitarbeitende ¹	19	20.6	+ 8.4%
Pro-Kopf-Umsatz	153'400.-	149'100.-	- 2.8%

(¹ Umgerechnet in Vollzeitstellen)

ZUKUNFT



AUSSICHTEN

Im Jahr 2006 wollen wir uns in der Schweiz als einer der führenden Anbieter im externen Case Management etablieren. In erster Linie bedingt dies eine offensive Wachstumsstrategie verbunden mit einer aktiven Marktbearbeitung. Parallel dazu gilt es, das Entwicklungs- und Synergiepotenzial von Betrieblicher Sozialberatung und externem Case Management zu erschliessen. Für uns liegen die Chancen vor allem in einer erfolgreichen und einzigartigen Positionierung im Bereich betriebliches Gesundheits- bzw. Disability-Management.

Im laufenden Jahr werden in Zürich und Winterthur bestehende Bürostandorte zusammengeführt und in Basel wird auf die knapp gewordenen Raumverhältnisse reagiert. Von den Umzügen versprechen wir uns auch organisatorische Verbesserungen. Zudem schaffen wir räumliche Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum.

Später als ursprünglich geplant haben wir in den letzten Monaten des abgelaufenen Jahres mit der Evaluation einer neuen, integrierten Software-Lösung für Fall-/Aktenführung und Leistungserfassung begonnen. Gleichzeitig wollen wir ein neues, aussagekräftigeres Reportingkonzept umsetzen. Der Roll-out der neuen Software-Lösung ist für den 1. Januar 2007 geplant.

Allen unseren Kunden und Geschäftspartnern danke ich für ihre Treue und das Vertrauen. Ich freue mich auf eine weiterhin gute und erfolgreiche Zusammenarbeit. Ein grosser Dank gilt auch allen Mitarbeitenden für ihren Einsatz und ihr Engagement.



Dr. Raphael Laubscher
Geschäftsführer Movis AG

movis
weiter kommen